

## Vorbereitungshilfe «Positionen und Interessen»

Verhandlungsakteure	Persönlichkeit	Funktion
Bekannte Verhandlungsthemen		
Während den Verhandlungen mögliche neue Themen		
<b>Eigene Position</b>	<b>Eigene Interessen</b>	
<b>Position der Verhandlungspartner</b>	<b>Interessen der Verhandlungspartner</b>	

## Verhandlungsstärke und Verhandlungsalternativen

Eigene <b>Beste Alternative</b>	<b>Beste Alternative</b> der Verhandlungspartner
---------------------------------	--

## Mögliche Verhandlungsoptionen